

**В.А.МІЩЕНКО, Е.В.КОВАЛЬОВ, В.Я.ЗАРУБА, П.Г.ПЕРЕРВА****ВАРТІСНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ**

Інвестиційно-інноваційна діяльність сучасних підприємств та організацій є важливою складовою їх фінансово-господарської діяльності. Керівництво великих і середніх підприємств вимушено приймати управлінські рішення інвестиційно-інноваційного характеру щодо вибору оптимального варіанту: створення об'єктів інтелектуальної власності, комерціалізації результатів інноваційної діяльності, придбання нового удосконаленого замість застарілого активу чи обмежитися його ремонтом; придбання прогресивних технологій, здійснити власне будівництво чи орендувати будівлю. В статті доведено, що вибір підходів до оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) в галузі інноваційної та інвестиційної сфери електроенергетики є особливо важливим і потребує наукового обґрунтування. Він повинен бути зваженим щодо конкретної мети здійснення такої оцінки, особливих відмінностей оцінювання об'єкта, урахування переваг і недоліків тих чи інших підходів та притаманних їм методів оцінки. Виходячи з огляду існуючих методів оцінки ОІВ в галузі інноваційної та інвестиційної сфери електроенергетики, найбільш прийнятним видом вартості є справедлива (ринкова) вартість. Проведено аналіз існуючих методів вартісної оцінки технологій та проведена їх класифікація. Розроблено пропозиції по пріоритетному використанню конкретного методу в умовах електроенергетики. Надано конкретні рекомендації по удосконаленню вартісного, прибуткового та ринкового підходів до визначення вартості. Зроблено висновок про те, що основними умовами придатності ринкового підходу в галузі інноваційної та інвестиційної сфери є: наявність відомостей про факти продажу схожих за призначенням й корисністю, тобто об'єктів-аналогів; доступність та достовірність інформації про ціни та умови угод з об'єктами-аналогами; вміння оцінити вплив відмінних від об'єктів-аналогів рис на вартість об'єкта оцінки. Природно, що ринкові методи досить ефективні лише за умови існування достатньої інформації про відповідний ринок та схожі угоди купівлі-продажу об'єктів-аналогів.

**Ключові слова:** промислові підприємства, електроенергетика, інвестиції, інновації, вартісна оцінка, методи визначення, об'єкти інтелектуальної власності

**В.А.МИЩЕНКО, Е.В.КОВАЛЬОВ, В.Я.ЗАРУБА, П.Г.ПЕРЕРВА****СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ И ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ**

Инвестиционно-инновационная деятельность современных предприятий и организаций является важной составляющей их финансово-хозяйственной деятельности. Руководство крупных и средних предприятий вынуждены принимать управленческие решения инвестиционно-инновационного характера по выбору оптимального варианта: создание объектов интеллектуальной собственности, коммерциализации результатов инновационной деятельности, приобретение нового усовершенствованного вместо устаревшего актива или ограничиться его ремонтом; приобретение прогрессивных технологий, осуществить собственное строительство или арендовать здание. В статье доказано, что выбор подходов к оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в области инновационной и инвестиционной сферы электроэнергетики является особенно важным и требует научного обоснования. Он должен быть взвешенным по конкретной цели осуществления такой оценки, особым различиям оценки объекта, учета преимуществ и недостатков тех или иных подходов и присущих им методов оценки. Исходя из обзора существующих методов оценки ОИС в области инновационной и инвестиционной сферы электроэнергетики, наиболее приемлемым видом стоимости справедливая (рыночная) стоимость. Проведен анализ существующих методов стоимостной оценки технологий и проведена их классификация. Разработаны предложения по приоритетному использованию конкретного метода в условиях электроэнергетики. Предоставлены конкретные рекомендации по совершенствованию стоимостного, подоходного и рыночного подходов к определению стоимости. Сделан вывод о том, что основными условиями хранения рыночного подхода в области инновационной и инвестиционной сферы являются: наличие сведений о фактах продажи схожих по назначению и полезностью, то есть объектов-аналогов; доступность и достоверность информации о ценах и условиях сделок с объектами-аналогами; умение оценить влияние отличных от объектов-аналогов рис на стоимость объекта оценки. Естественно, что рыночные методы достаточно эффективны лишь при условии существования достаточной информации о соответствующем рынке и подобные сделки купли-продажи объектов-аналогов.

**Ключевые слова:** промышленные предприятия, электроэнергетика, инвестиции, инновации, стоимостная оценка, методы определения, объекты интеллектуальной собственности

**V.A.MISCHCHENKO, E.V.KOVALOV, V.Ya.ZARUBA, P.G.PERVERVA****CUSTOMS, INFORMATION, FINANCIAL, MARKETING AND INNOVATIVE ENSURING COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL AND TOURIST COMPANIES**

In the minds of the market of all sub'ty rinkovyh v\_dnosin zatsikavleni in the evaluation of the competitiveness of that competitiveness of our partners. In addition, the development of methods of social development of competitiveness of the real sector of the economy and the sphere of servicing in a sufficient number of important and relevant. By the method of e\_dostandzhennya methodological base of competitive evaluation of competitors and competitiveness of industrial and tourist attractions. The rating of the assessment of the analytical site for the scale of indicators, as well as the indicator of social activity, which is adequate to the situation situation and allow you to get an accurate forecast of the situation. The order of the rating is represented by experts, as well as the performance of the company on the basis of a comprehensive and legal analysis. Zastosuvannya techniques reytingovoї otsinki permitted in naybilsh uzagalnenomu vyglyadi predstaviti diyalnist of companies on the market analysis, viznachiti naybilsh effektivni way to investuvannya kapitalu i tim himself pidvischiti effektivnist virobnitstva. The methodology of rating otsinki organizatsiy to have a system-complex nature and is dominated by various analiticheskie to ix ranzhiruvannya. Vona is a unique character, and at the same time, we can fuck up the city halls. This technique can be carried out for all the methods of the region, as well as for all of the one-hour methods. Methodically pidhid otsinyuvannya rivnya konkurentospromozhnosti pidpriemstva zasnovany on formuvanni agregovanogo pokaznika konkurentospromozhnosti, yaky vrahovue odnochasno mitni, informatsiyini, marketingovi, finansovi that innovatsiyini skladovi diyalnosti pidpriemstva. SWITCHING AREA Directly: development and acceptance of a common regulatory and legal framework, the construction of an institutional institutional mid-market, corporate innovation system (technoparks, technopoly, infrastructure, with - inkubatori "BIZNES - Yangola") rozrobku that vprovadzhennya finansovogo, credit, podatkovih, Mitnija that informatsiyinogo mehanizmv zabezpechennya rozvitku innovatsiyin napryamkiv Economy.

**Key words:** tourism, industry, competitiveness, business, aggravations showcase, companies

© В.А.Міщенко, Е.В.Ковальов, В.Я.Заруба, П.Г.Перерва, 2019

**Вступ.** Інвестиційно-інноваційна діяльність сучасних підприємств та організацій є важливою складовою їх фінансово-господарської діяльності. Керівництво великих і середніх підприємств вимушено приймати управлінські рішення інвестиційно-інноваційного характеру щодо вибору оптимального варіанту: створення об'єктів інтелектуальної власності, комерціалізації результатів інноваційної діяльності, придбання нового удосконаленого замість застарілого активу чи обмежитися його ремонтом; придбання прогресивних технологій, здійснити власне будівництво чи орендувати будівлю. Рішення ж більш високого рівня – такі як розширення виробництва, будівництво нового підприємства, цеху чи корпусу, із залученням кредиту чи без нього, повне відновлення парку обладнання або його модернізація, освоєння нового виду виробничої, маркетингової чи управлінської діяльності, повинні прийматися на основі продуманого плану дій, при впевненості керівника проекту в тому, що дане рішення принесе підприємству реальний прибуток у майбутньому, а не погіршить його сучасний стан. Тому виникає при цьому наступне запитання: які методи та їх комбінації є найбільш ефективними для інвестора при аналізі інвестиційних проектів з метою запобігання великих втрат від інвестицій, які можуть бути неефективними. Особливе значення ці питання мають для промислових підприємств та підприємств електроенергетики.

Нині 80 відсотків спожитої енергії людство продукує на комерційних засадах. Очевидно, світова енергетика почала розвиватися відтоді, як первісна людина здогадалася заготовити перший оберемок хмизу для підтримання вогню у багатті, запаленому, наприклад, блискавкою. Згодом людина почала використовувати для одержання потрібної їй енергії не лише біомасу (суху траву, соломку, очерет, хмиз тощо), а й корисні копалини – вугілля, торф, нафту, газ, ядерні енергетичні матеріали тощо. Здавна людина навчилася використовувати енергію вітру та води, скажімо, для приведення у дію вітряків і водяних млинів. Порівняно недавно розпочалася діяльність з акумуляції сонячної енергії і перетворення її на теплову або електричну та використання енергії, яку породжує внутрішнє тепло Землі. Виходячи з цього дослідження методів та підходів до визначення вартісної оцінки інноваційних та інвестиційних технологій є надзвичайно важливою та актуальною задачею.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання вартісної оцінки інновацій та інвестицій знаходяться в центрі уваги багатьох вчених-економістів. Зокрема, відомі наукові праці таких дослідників, як Косенко О.П., Кобелева Т.О., Цибульов П.М., Ткачов М.М., Коціські Д., Нагі С., Романчик Т.В., Косенко А.В., Ткачова Н.П. та ін.

Разом з тим, на наш погляд, ще є недостатньо дослідженими питання вартісної оцінки інвестиційно-інноваційних проектів на промислових підприємствах та на підприємствах електроенергетики. Якраз на цих

підприємствах створюється основа для науково-технічного прогресу, що зумовлює важливість та актуальність такого роду досліджень.

**Результати дослідження.** Вибір підходів до оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) в галузі інноваційної та інвестиційної сфери електроенергетики є особливо важливим і потребує наукового обґрунтування. Він повинен бути зваженим щодо конкретної мети здійснення такої оцінки, особливих відмінностей оцінювання об'єкта, урахування переваг і недоліків тих чи інших підходів та притаманних їм методів оцінки. Виходячи з огляду існуючих методів оцінки ОІВ в галузі інноваційної та інвестиційної сфери електроенергетики, найбільш прийнятним видом вартості є справедлива (ринкова) вартість.

**Витратний підхід.** В основу витратного підходу покладені показники матеріальних витрат під час створення (придбання) конкретного ОІВ та прагнення одержання їх відшкодувань. Звичайно, витрати на дослідження та розробку будь-якої технології ні в якому разі не дорівнюватимуть справедливій вартості технології. Проте на думку фахівців вони можуть служити відправною точкою для її визначення, тобто теоретично виступати мінімальною ціною, яку можна запропонувати під час передачі результатів науково-технічної діяльності в електроенергетиці.

Для визначення поточної вартості ІВ на підставі витратного підходу використовують: метод первісних витрат, метод вартості заміщення та метод вартості відтворення.

**Метод первісних витрат.** Вартість ІВ, що визначається за цим методом, називається історичною, оскільки вона базується на фактично здійснених витратах під час створення ОІВ, інформація про які міститься в бухгалтерській звітності підприємства. При цьому, первісні витрати, як правило, збільшуються на підприємницький прибуток з урахуванням зносу оцінюваного об'єкта. У разі необхідності раніш зроблені витрати можуть бути скоректовано з урахуванням часу створення оцінюваного об'єкта та реальних умов господарської діяльності підприємства (*метод приведених витрат*).

$$PV = \sum PV_0 + R_{EV} - A, \quad (1)$$

де  $PV$  – поточна вартість оцінюваного об'єкта;  $\sum PV_0$  – вартість первісних витрат на створення оцінюваного об'єкта;  $R_{EV}$  – підприємницький прибуток;  $A$  – знос оцінюваного об'єкта.

На практиці цей метод використовується за умов, що витрати на створення ОІВ здійснилися нещодавно й, відповідно, немає необхідності корегувати їх з урахуванням фактору часу.

**Метод вартості заміщення** передбачає вибір об'єкта, еквівалентного до оцінюваного за своїми функціональними можливостями та варіантом використання. Вважається, що максимальна вартість ІВ визначається мінімальною ціною, яку варто заплатити під час купівлі об'єкта з аналогічною споживчою вартістю.

*Метод вартості відтворення* передбачає визначення поточної вартості витрат на створення точної копії такого ж самого ОІВ в цінах на дату до вирахування всіх видів зносу та є найбільш прийнятним під час оцінки вартості унікальних об'єктів. При цьому варто зауважити, що ОІВ на відміну від матеріальних об'єктів крім відомих видів зносу (фізичного, функціонального, економічного) притаманні ще й моральний знос (пов'язаний з появою на ринку нових, більш прогресивних ОІВ) та так званий строковий знос (обумовлений терміном корисного використання й юридичними чи іншими обмеженнями цього терміну, зокрема строком дії охоронного документа або умовами ліцензійного договору).

*Прибутковий підхід.* Прибутковий підхід виходить з припущення, що типовий інвестор, який купує ОІВ, очікує у майбутньому одержання певного прибутку від використання цього ОІВ. Іншими словами, вартість оцінюваного об'єкта прямо залежить від його спроможності приносити у майбутньому прибуток. Оцінка вартості ІВ за прибутком виходить з уявлення, що вартість оцінюваного об'єкта в грошовому відбитку можна ототожнити з капіталом (інвестицією) визначених розмірів, який спроможний „генерувати” додатковий прибуток підприємства за умови ефективного використання цього об'єкта. При цьому варто використовувати чисті прибутки підприємства, що „очищені” від впливу інших чинників зміни балансової вартості основних засобів підприємства, обсягу використовуваних оборотних коштів, зносу використовуваних нематеріальних активів тощо. Отже в основу прибуткового підходу покладене прогнозування майбутніх показників ефективності використання оцінюваного об'єкта: прибутку підприємства, рентабельності тощо.

Визначення вартості ОІВ, використання яких не дає прямого прибутку (об'єкти, що стосуються медицини, охорони праці та техніки безпеки, екології, оборони, забезпечення наукових досліджень), при такому підході представляє певну складність. Тому вартість таких об'єктів доцільно визначати, виходячи з долі продавця в економії коштів покупця, яку останній одержить через відмову від рішення проблеми за рахунок власних сил. При цьому вважається, що оптимальна доля продавця, яка має відшкодовувати витрати продавця на маркетинг, укладення ліцензійного договору, передачу технічної документації тощо, як правило, становить 15–30 % очікуваних витрат покупця на розробку такого ж самого і визначається експертним шляхом. Майбутні вигоди підприємства переводять у сьогоденну вартість ІВ методом прямої капіталізації прибутку від використання ОІВ, або методом дисконтування чистих грошових потоків прибутку, або методом звільнення від роялті, які відображають послідовність отримання прибутків, їх зміну та відповідну норму віддачі.

*Метод прямої капіталізації прибутків* полягає в тому, що загальна вартість капіталу й одержуваний від його використання прибуток пов'язані між собою позиковим відношенням, яке передбачає повернення

капіталу (амортизації) та одержання прибутку від його використання. Завдяки капіталізації прибуток від використання оцінюваного об'єкта перекладається на його вартість. Згідно з цим методом поточна вартість оцінюваного об'єкта визначається шляхом ділення щорічного прибутку, що отримується від комерційного використання оцінюваного об'єкта на так звану „норму капіталізації”.

$$PV = \sum CF_i / K, \quad (2)$$

де  $PV$  – поточна вартість оцінюваного об'єкта;  $CF$  – грошовий потік щорічного прибутку;  $K$  – норма капіталізації.

Норма капіталізації розраховується через коефіцієнт дисконтування шляхом вирахування очікуваних середньорічних темпів зростання прибутку або грошового потоку (залежно від того, яка величина капіталізується). Якщо відомий коефіцієнт дисконтування ( $I$ ), норма капіталізації визначається за формулою:  $K = I - g$ , де  $K$  – норма капіталізації;  $I$  – коефіцієнт дисконтування;  $g$  – довгострокові темпи зростання прибутку або грошового потоку.

Метод прямої капіталізації прийнятний у випадках, коли прибуток від використання оцінюваного об'єкта протягом тривалого терміну є більш менш стабільним (або темпи його зростання є стабільними). Отже цей метод найбільш прийнятний під час оцінки вартості вже функціонуючих об'єктів зі стабільними і такими, що добре прогнозуються, величинами прибутків. Якщо визначення норми капіталізації є утрудненим, цей метод взагалі не можна використовувати.

*Метод дисконтування чистих грошових потоків* базується на аналізі грошових потоків за весь період володіння ІВ. В основу цього методу покладений головні фінансові закони, за якими: “сьогоднішній долар коштує більше, ніж завтрашній”; “безризиковий долар коштує більше ніж ризиковий”.

Співвідношення між поточною та майбутньою вартістю активу визначаються за формулою:

$$PV = \sum CF_i / (1 + I)^t, \quad (3)$$

де  $PV$  – поточна вартість оцінюваного об'єкта;  $CF_i$  – щорічні майбутні грошові потоки;  $I$  – коефіцієнт дисконтування;  $t$  – час.

Визначення ставки дисконтування є найбільш вузьким місцем цього методу, оскільки падіння вартості грошей у часі є універсальною властивістю, що пов'язана з певними ризиками, нестійкістю, протиріччями, властивими виробничим відносинам як об'єктивному фізичному явищу. Безперечно, що на безризикові капіталовкладення ставка дисконтування буде мінімальною, а високоризикові – максимальною.

Існує ряд досліджень, пов'язаних з розробкою алгоритмів визначення ставки дисконтування. Самим поширеним та загальноприйнятим з них є *метод кумулятивної побудови*, згідно з яким коефіцієнт дисконтування являє собою підсумок премій за ризик, що зумовлені різними чинниками. Ідея цього методу полягає в тому, що коефіцієнт дисконтування

обчислюється шляхом встановлення безризикової ставки, визначення видів ризику підприємства, пов'язаного з одержанням майбутніх доходів, їх оцінки та послідовного підсумку одержаних результатів. Основними видами ризику є: розмір підприємства - 0...5 %; якість менеджменту - 0...5 %; територіальна та виробнича диверсифікованість виробництва 0...5 %; структура капіталу - 0...5 %; диверсифікованість клієнтури - 0...5 %; стабільність та ступінь вірогідності отримання прибутків - 0...5 %; інші можливі ризики - 0...5 %.

В розвинених країнах безризикова ставка приймається на рівні 3–4 %, що відповідає приблизно реальній прибутковості довгострокових урядових облігацій США та Німеччини. До цієї ставки додаються премія за так званий ризик країни та премія за інші можливі ризики. В Україні за початкову рекомендується брати ставку по депозитних вкладах юридичних осіб найбільш надійних банків, яка поєднує в собі безризикову ставку та ставку за інвестиційний ризик в економіку України.

Наведемо приклад розрахунку ставки дисконтування щодо інвестування прав інтелектуальної власності у статутний капітал підприємства електроенергетики в галузі інноваційної та інвестиційної сфери. За початкову приймемо ставку дисконтування 12 %. Середня премія за ризик інвестування в малу компанію складатиме 5,3 %. Припустимо, що управління фірми досить кваліфіковане, завдяки чому надбавка за цим фактором становитиме приблизно 2,4 %. Підприємство електроенергетики мобільне, може швидко переорієнтуватись на випуск нових видів продукції, що мають попит на ринку, – за диверсифікованість додаємо 1,0%. Підприємство має високу рентабельність та оборотність капіталу – цей ризик за оцінкою в 2,3%. Фірма має розгалужену клієнтуру – ризик 2,0 %. Фірма отримує досить стабільні прибутки – додамо лише 1,0%. Отже загальна сума, тобто коефіцієнт дисконтування, складатиме –  $(12 + 5,3 + 2,4 + 1,0 + 2,3 + 2,0 + 1,0) = 26 \%$ .

Отже цей метод, на відміну від попереднього, є найбільш прийнятним у випадку нестабільних грошових потоків щодо прибутків та видатків. Зазначимо також, що метод дисконтування чистих грошових потоків потребує великого масиву інформації. Якщо інформації недостатньо, прогнози будуть помилковими, що приведе до невірної оцінки вартості оцінюваного об'єкта.

**Метод звільнення від роялті.** Суть цього методу полягає у припущенні, що ІВ, яку використовує підприємство, нібито йому не належить, а додатковий прибуток, що створює ця ІВ (частина доходу, яку підприємство мало би сплатити у вигляді роялті власникам цієї ІВ як винагороду) залишається на підприємстві. При цьому розраховують розміри щорічних грошових потоків додаткового прибутку (роялті) як певний відсоток від планових обсягів промислової реалізації ліцензійної продукції за гіпотетичною ліцензійною угодою; визначають щорічні дисконтовані (капіталізовані) на дату оцінки грошові потоки додаткового прибутку (роялті) та

визначають як поточну вартість ціни гіпотетичної ліцензії ринкову вартість ІВ у вигляді їх суми за формулою:

$$PV_r = \sum \frac{CF_r}{(1+I)^t} = \sum P_i \times V_i \times R_i / (1+I)^t, \quad (4)$$

де  $PV_r$  – поточна вартість грошових потоків додаткового прибутку (роялті);  $CF_r$  – прогнозовані грошові потоки додаткового прибутку (роялті);  $P_i$  – ціна одиниці ліцензійної продукції за гіпотетичною ліцензією;  $V_i$  – щорічний обсяг виробництва ліцензійної продукції;  $R_i$  – ставка роялті;  $I$  – коефіцієнт дисконтування;  $t$  – час.

На розмір ставок роялті впливають такі обставини: економічна ефективність гіпотетичної ліцензії; наявність та об'єм правової охорони; обсяг прав, що передаються за гіпотетичною ліцензією; обсяг документації та „ноу-хау”, що передаються за гіпотетичною ліцензією; інжиніринг; кон'юнктуру ринку; конкурентні пропозиції. Природно, що цей метод використовується за умов наявності інформації про угоди з подібними активами, або, як мінімум, про ставки роялті у досліджуваній галузі.

**Ринковий підхід.** Ринковий підхід заснований на припущенні, що “розумний” потенціальний покупець не заплатить за ОІВ в галузі інноваційної та інвестиційної сфери суму більшу, ніж вартість іншого, аналогічного за своїми споживчими властивостями об'єкта. Ринковий підхід до оцінки вартості ІВ передбачає використання показників ринкової привабливості, обумовлених прагненням до монополії на певному сегменті.

**Метод порівняльного аналізу продаж,** в основу якого покладений ринковий підхід, передбачає порівняння оцінюваного об'єкта з іншими об'єктами, які еквівалентні йому за своєю якістю, призначенням і корисністю (об'єктами-аналогами) та були продані на аналогічному сегменті ринку останнім часом. Для реалізації даного методу оцінювач має: виявити недавні за часом угоди купівлі-продажу на відповідному сегменті ринку об'єктів, що еквівалентні оцінюваному об'єкту за своєю якістю, призначенням і корисністю (об'єктами-аналогів) та інформацію про їх вартість; вибрати одиниці співставлення та здійснити порівняльний аналіз оцінюваного об'єкта з об'єктами-аналогами за кожною з таких одиниць; визначити ринкову вартість оцінюваного об'єкта шляхом коректування вартості найбільш близького об'єкта-аналога з урахуванням відмінностей між оцінюваним об'єктом та об'єктом, з яким відбувається порівняння. Ринкова вартість ОІВ становитиме величину, яка буде зумовлена розходженням між об'єктом, що оцінюється, та його аналогом і яку може заплатити покупець об'єкта на дату оцінки.

**Висновки.** Отже, основними умовами придатності ринкового підходу в галузі інноваційної та інвестиційної сфери є: наявність відомостей про факти продажу схожих за призначенням й корисністю, тобто об'єктів-аналогів; доступність та достовірність інформації про ціни та умови угод з

об'єктами-аналогами; вміння оцінити вплив відмінних від об'єктів-аналогів рис на вартість об'єкта оцінки. Природно, що ринкові методи досить ефективні лише за умови існування достатньої інформації про відповідний ринок та схожі угоди купівлі-продажу об'єктів-аналогів.

#### Список літератури

- Кобелева Т.О. Організаційна структура комплаєнс на промисловому підприємстві // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 121-127.
- Кобелева Т.О. Розробка рекомендацій по формуванню інтегрального показника комплаєнс-безпеки промислового підприємства // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 46-52.
- Марчук Л.С. Методики розрахунку інтелектуального потенціалу підприємства // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 95-101.
- Перерва П.Г., Глізнуца М.Ю. Бенчмаркінг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. - 2015. - № 4. - С. 11-19.
- Перерва П.Г., Кравчук А.В. Ефективність як економічна категорія // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 137-143.
- Перерва П.Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 45 (1266). – С.51-55.
- Перерва П.Г., Марчук Л.С. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
- Перерва П.Г. Інформаційна діяльність підприємства: управлінська, цінова та маркетингова складові // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2018. - № 37(1313).- С. 27-32.
- Перерва П.Г., Косенко А.В., Кобелева Т.О., Маслак М.В. Системний підхід до дослідження цінових, маркетингових, інвестиційних та інноваційних характеристик трансферу технологій промислової продукції // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 121-126.
- Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 28 (1200). – С. 26-30.
- Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Якість інноваційної продукції як складова маркетингової політики та конкурентоспроможності підприємства // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 28 (1200). – С. 70-74.
- Перерва П.Г., Косенко А.В., Маслак М.В., Матросова В.О., Долина І.В. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127.
- Романчик Т.В. Деякі аспекти економічної безпеки промислових підприємств // *Тези доп. 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф. "Інформаційні технології : наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я" (MicroCAD-2016)*, 18-20 травня 2016 р. / ред. Є. І. Сокол. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – С. 283.
- Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov - Miskolc : NTU "KhPI", 2019. – 689 p.
- Романчик Т.В. Аналіз стану інноваційної активності економіки України / Т.В. Романчик // *Бізнес-інформ.* – 2014. – №5. – С. 111-115.
- Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. – К.: *Знання*, 2009. – 1070 с.
- Перерва П.Г., Косенко О.П., Ткачова Н.П., Ткачов М.М. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 36-40.
- Перерва П.Г., Косенко А.В., Маслак М.В., Матросова В.О., Долина І.В. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політики на підприємствах туристичної індустрії // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120.
- Pererva P.G., Kobielieva T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С.41-44.

#### References (transliterated)

- Kobyelyeva T.O. Orhanizatsiyna struktura komplayens na promyslovomu pidpryyemstvi [Organizational Structure Compliance at the Industrial Enterprise] // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 121-127.
- Kobyelyeva T.O. Rozrobka rekomendatsiy po formuvannyu intehral'noho pokaznyka komplayens-bezpeky promyslovoho pidpryyemstva [Development of recommendations for the formation of an integral index of compliance of safety of an industrial enterprise] // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KHPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 48 (1324). – S. 46-52.
- Marchuk L.S. Metodyky rozrakhunku intelektualnoho potentsialu pidpryyemstva [Methods of calculating the intellectual potential of an enterprise] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 20 (1296). – S. 95-101.
- Pererva P.G., Hliznuta M.YU. Benchmarking yak metod otsynuyvannya intelektual'noho potentsialu rehioniv [Benchmarking as a method of assessing the intellectual potential of the regions] // *Marketynh i menedzhment innovatsiy.* - 2015. - № 4. - S. 11-19.
- Pererva P.G., Kravchuk A.V. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriya [Efficiency as an economic category] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 137-143.
- Pererva P.G. Ekonomiko-orhanizatsiyni zasady innovatsiynoyi ta investytsiynoyi diyalnosti pidpryyemstva [Economic and organizational principles of innovative and investment activity of the enterprise] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. – № 45 (1266). – S.51-55.
- Pererva P.G., Marchuk L.S. Intelektualnyy potentsial yak ekonomichna katehoriya [Intellectual potential as an economic category] // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
- Pererva P.G. Informatsiyna diyalnist pidpryyemstva: upravlinska, tsinova ta marketynhova skladovi [Information activity of the enterprise: management, price and marketing components] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky).* – Kharkiv : NTU „KhPI”. - 2018. - № 37(1313).- S. 27-32.
- Pererva P.G., Kosenko A.V., Kobyelyeva, T.O., Maslak M.V. Systemnyy pidkhid do doslidzhennya tsinovyykh, marketynhovyykh, investytsiynykh ta innovatsiynykh kharakterystyk transferu tekhnolohiyi promyslovoyi produktsiyi [System approach to the study of price, marketing, investment and innovation characteristics of technology transfer of industrial products] // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 19 (1295). – S. 121-126.

10. Pererva P.G., Kobyelyeva T.O. Upravlinnya marketynhom innovatsiynoyi produktsiyi na zasadakh zhyttyevoho tsyklu tovaru [Management of marketing of innovative products on the basis of the product life cycle] // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI"* (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. – Kharkiv. : NTU «KhPI», 2016. – № 28 (1200). – S. 26-30.
11. Pererva P.G., Kobyelyeva T.O. Yakist innovatsiynoyi produktsiyi yak skladova marketynhovoyi polityky ta konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Quality of innovative products as a component of marketing policy and competitiveness of the enterprise] // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI"* (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2016. – № 28 (1200). – S. 70-74.
12. Pererva P.G., Kosenko A.V., Maslak M.V., Matrosova V.O., Dolyna I.V. Rozvytok orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya rozvytkom industriyi turyzmu ta hostynnosti [Development of organizational and economic mechanism for managing the development of the tourism industry and hospitality] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KhPI"* (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 48 (1324). – S. 121-127.
13. Romanchyk T.V. Deyaki aspekty ekonomichnoyi bezpeky promyslovykh pidpryyemstv [Some aspects of economic safety of industrial enterprises] // *Tezy dop. 24-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf. "Informatsiyni tekhnolohiyi : nauka, tekhnika, tekhnolohiya, osvita, zdorovya" (MicroCAD-2016)*, 18-20 travnya 2016 r. / red. YE. I. Sokol. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2016. – S. 283.
14. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov - Miskolc : NTU "KhPI", 2019. – 689 p.
15. Romanchyk T.V. Analiz stanu innovatsiynoyi aktyvnosti ekonomiky Ukrayiny [Analysis of the state of innovation activity of the Ukrainian economy] / T.V. Romanchyk // *Biznes-inform.* – 2014. – №5. – S. 111-115.
16. Starostina A.O. Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukrayinska praktyka: pidruch [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: under the leadership]. – K.: Znannya, 2009. – 1070 s.
17. Pererva P.G.; Kosenko O.P., Tkachova N.P.; Tkachov M.M. Formuvannya konkurentnoho, intelektualnoho i marketynhovoho potentsialu innovatsiynoho pidpryyemnytstva [Formation of Competitive, Intellectual and Marketing Potential of Innovative Entrepreneurship] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 20 (1296). – S. 36-40.
18. Pererva P.G., Kosenko A.V., Maslak M.V., Matrosova V.O., Dolyna I.V. Formuvannya upravlinskoyi, marketynhovoyi ta innovatsiynoyi polityky na pidpryyemstvakh turystychnoyi industriyi [Formation of management, marketing and innovation policy at enterprises of the tourism industry] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 114-120.
19. Pererva P.G., Kobieliava T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring [The formation of an anti-crisis program of industrial enterprises based on innovative monitoring] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KHPI"* (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2016. – № 48 (1220). – S.41-44.

Надійшла (received) 15.01.2019

#### Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

**Мищенко Володимир Акимович (Мищенко Владимир Акимович, Mischenko Vladimir Akimovich)** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; e-mail:vladmish42@gmail.com.

**Ковальов Євген Володимирович (Ковалев Евгений Владимирович, Kovalev Evgeniy Vladimirovich)** - доктор економічних наук, Харківський національний університет внутрішніх справ, тел.: (067)9725303.

**Заруба Віктор Яковлевич (Заруба Виктор Яковлевич, Zaruba Viktor Yakovlevych)** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3796-7544>; e-mail: vza@kpi.kharkov.ua

**Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petr Grigorievich)** – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Харків, Україна; ORCID:0000-0002-6256-9329; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: pgpererva@gmail.com